

理财

涓涓

鍒 賤 護 浜 庸 細 2007/07/16 13:57

日本在金融理财市场的成熟度上已经走在了世界的前列。前不久，日本理财协会常务理事田中和男在接受媒体采访时娓娓道出日本理财业的发展和他对“理财”的理解。

银行、证券、保险理财使命各不同

日本的金融理财业于1970年最早诞生在国际证券株式会社，主要是设立理财中心促进证券等金融商品的营销。随后，1977年第一劝业银行成立理财部。1987年第一生命保险株式会社、住友海上财产保险株式会社成立理财中心，开启了金融理财在日本的银行、证券、保险等各专业金融领域的先河。

日本的金融理财之所以在上世纪80年代得到重视，究其因，在于3个方面：首先是当时日本的个人金融资产已经达到1400兆日元，人均1000万日元左右；其次，金融业自由化程度提升，尤其是利率、金融服务手续费完全放开；还有是日本开始进入老龄社会，中年人对理财的关注度大大提升。在这样的社会形势下，金融机构开始为居民提供综合服务。

银行、证券、保险3个领域的金融理财有不同的使命。银行是存贷款的机构，保险的目的是为客户规避风险，证券则负责投资，帮家庭做资产管理。日本的情况和中国类似，银行享有最高信誉度，不过往往也是最不需要营销的，一般客户会主动找银行，去寻求理财方面的帮助；而保险、证券的地位则不同，需要机构主动去发掘有需求的客户。

一般来说，客户去银行就能获得包括保险、证券在内的全方位服务。因为日本的金融机构实行的是混业经营的方式，在银行里也可以买到保险、投资证券。而银行里往往聚集了各方面的人才，能够给予客户保险和证券方面的咨询。相对而言，保险公司和证券公司所提供的服务就比较专业，但不能提供跨行业的服务。

目前日本家庭平均的年收入约600万日元。日本居民和中国居民比较相似，将大部分可支配收入都用作存款。不过，他们更喜欢存到邮局里。另外，日本居民也投资国际基金和信托，这些产品风险比股票小。

虽然日本经济逐渐好转，但目前很大一部分日本人对股票都敬而远之，尤其是中老年人。这和日本在上世纪80年代末、90年代初，泡沫经济破灭的经历是有很大关系的。当时日经指数从30000多点跌到10000多点，居民受到了极大的伤害。

相反，由于现在的年轻人对那次金融危机没有记忆，所以他们倒不惧怕股票这类金融资产，买得比较多。

田中和男表示，一般来说，年收入在1000万日元-1500万日元的家庭被称作中产阶级，而年收入在5000万日元以上的被称作“资产阶级”。

目前日本的金融理财服务，主要针对高端客户和中端客户，提供的服务也不同。以银行为例，对高端客户银行提供所谓“理财顾问”的服务。这些理财顾问得到客户的委托，对客户投资理财给出建议，在后续期间不断修正投资建议，甚至帮客户直接操作实施投资计划。而对于中端客户，银行主要的角色是“账户银行”，即代发工资的银行。由于银行拥有客户资金往来的所有纪录，他们对客户的闲余资金一目了然。针对客户的资金流动和闲余状况，银行会对客户提出理财建议，怎样更有效地安排资金，但是，银行不会帮助客户进行操作。

理财归根到底是为人生做计划

虽然从字面上来看，与“金融理财”最接近的当属证券。但是在日本的理财专家看来，理财归根到底是为人生做一个计划。人生各阶段都会有一个（或一系列）希望或目标，理财就是将客户的希望变成可以实施的计划，并帮助他更好地实施计划。从出生到求学、结婚、生子、退休，亿万富翁有

亿万富翁的活法，贫民也有贫民的活法，而他们都需要计划，也就是说都需要理财。

在美国有一句俗语，大意是“人一生需要3个朋友：医生、律师和FP（理财师）”。医生保障人的生命健康，而理财师则是保障人的财产健康。既然人们已经认识到，每年需要对自己的身体进行一次例行检查；同样，对自己的资产也应如此，让理财师例行检查，让你的财产更“健康”。

目前，日本的金融理财师在为客户做理财规划时，主要分为6个部分：人生计划、金融资产规划、保险和风险管理规划、税务规划、不动产规划、继承规划。

日本理财师怎么来帮客户做计划？

现在日本人都很长寿，男性平均寿命世界最高，如果不能做好退休规划，在退休之后数十年时间里，可能都无法过得幸福。以日本居民目前最关注的退休规划为例，日本人常把退休之后称作人生的黄金时期，因为人年轻的时候往往是为了生活而工作，不能为了兴趣而工作。在退休之后，就可以去做自己喜欢做的事情。而且人总是希望过更好的生活，那么退休之后的生活质量也不能下降，而这些都是需要钱。在做退休规划时，理财顾问首先会让你提出自己的目标，然后帮你分析需要多少资金。然后，他会根据你目前的年龄、所从事的工作和你沟通，对未来的工资水平做出预测。在这个基础上，理财顾问再帮你计划，该如何实现你的目标。

至于具体该如何达成目标、实现理财计划，途径不外乎三方面：一是增加收入，譬如努力工作争取加薪，或者去做兼职；二是减少开支，譬如办各种消费卡、折扣卡、换房、换车等；三是运用现有的资产，即通过资金运营实现“钱生钱”。这3种方法在任何国家、任何家庭都是适用的。

金融理财服务应贴近大众

日本很少有大规模的理财中心，理财师大多分散在各个营业网点。一般来说，每个银行网点都会有1、2个理财顾问，网点门口会有他们的照片、专业资格、理财经验等资料，客户在去银行办业务时就能看到。而且，银行网点都贴近社区，比较贴近居民生活，顾客可以随时获得理财方面的帮助。

当然，如果您是一位资产非常雄厚的高端客户，你也可以去找知名的理财顾问，请他提供更专业的服务。

总体来说，日本的金融理财服务是比较贴近大众的。从理财师的精力和人本身所能容纳的信息量来看，一个理财师最多可以容纳60-80位客户的资料。如果理财师要给客户提供良好的服务，他的客户维持在20-30位就差不多了。

此外，现在日本的理财市场也发生了一些变化，理财人员自己开创事业的情况正在增加。部分优秀的理财师脱离了金融机构，自己开了理财事务所，为客户提供服务。

理财师的培育不是单靠认证

日本理财协会在培养金融理财师方面，起到了举足轻重的作用。20多年来，培养出了30多万名金融理财师，使理财在日本金融界的发展由上世纪80年代的启蒙，90年代的普及到现在得到了繁荣。目前，日本大的银行一般都拥有近万名有金融理财师资格的员工，大的证券公司和大的保险公司则拥有5000名以上有金融理财师资格的员工。

日本在1992年引进了CFP资格。在理财市场的培育和专业人才的培养中，理财师的本土化和国际化的权衡问题也得到解决。

国与国之间的法律、税务等体系是完全不同的，因此，在理财师的培训和资格认证中，不是单靠某个资格就可以了。一个国际化的资格认证在进入他国时，需要按照本国的国情增加或减少课程设置。当时日本引进CFP这样一个西方的国际资格，也面临著怎样和东方人特有的传统价值观、历史、文化以及税制、社保等融合的问题。在“与国际接轨和符合国情”两方面的结合问题上，日本理财协会经过了近20年的不懈努力。

在日本引进CFP时，有一个较为明显的再创造，就是将原来5门课的考试变为6门课，其中增加了不动产理财。这是因为日本居民在房地产泡沫的破灭中得到的深刻教训，对不动产的理财尤其显得重要。

田中和男：日本理财协会创始人之一，从1986年日本筹组理财协会至今，长期担任日本理财协会常务理事兼事务局长。田中和男现任日本理财协会特别顾问，兼任理财服务中心CEO。